

## Medizintechnik-Branche blickt zuversichtlich in die Zukunft

Aussteller der Medica bieten umfangreich Lösungen an

Medizintechnik im deutschen Krankenhaus ist heute selbstverständlich, verbessert sie doch auf höchstem Niveau die medizinische Betreuung der Patienten. Doch um diese hochwertige Medizintechnik bieten zu können, müssen Kliniken oft immense Investitionen tätigen.

Investitionsstaus, gedeckelte Budgets, eine weltweite Finanzkrise und die drohende Rezession könnten die bisher eingesetzte hohe Qualität an technischer Ausstattung bedrohen. Auch Hersteller und Anbieter könnten erheblichen Schaden nehmen.

Bisher hat sich allerdings die Medizintechnik-Industrie deutlich konjunkturunabhängiger als andere Branchen gezeigt. Zudem wirkt sich positiv aus, „...dass die Budgetierung im Gesundheitssektor generell eher langfristig erfolgt und kurzfristige Nachfrageschwankungen eher selten sind“, so Sven Behrens, Geschäftsführer des Medizintechnik-Branchenverbandes Spectaris. Er geht für die deutschen Medizintechnik-Hersteller in diesem Jahr von einem Umsatzplus in Höhe von 5% auf 18,2 Mrd. € aus; für das kommende Jahr wird ein Zuwachs von 2-3% prognostiziert.

Gespräche mit deutschen Medizintechnik-Herstellern auf der Medi-

ca, 19.-22. November in Düsseldorf, bestätigen über alle Branchen hinweg diese zuversichtliche Einstellung. So hält z.B. Dominik Adams, Leiter Medical Service Olympus, die Aussichten für den medizinischen Dienstleistungsbereich seines Unternehmens für gut bis sehr gut. Auf die Kunden abgestimmte Finanzierungs-konzepte, sinnvolle Versorgungs-verträge, individuelles Geräte-parkmanagement machen ihn da recht sicher.

Die Anbieter, und damit vertritt Adams durchaus die Meinung zahlreicher anderer Unternehmen für hochwertige Medizintechnik, setzen auf langfristig geplante Budgets, denn über die Jahre gesehen seien die höher preisigen Produkte günstiger. Auch Miele Professional glaubt, den positiven Trend fortsetzen zu können. Wie Reinhold Portmann, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Miele, unterstreicht, seien die Bereiche Reinigung und Desinfektion durchaus ausbaufähig, da die Kliniken und Krankenhäuser die Notwendigkeit erkannt haben, in Hygiene zu investieren.

Natürlich aber wird die weltweite Finanzkrise auch in den Reihen der Medizintechnikbranche diskutiert. Zurzeit habe sie auf die hier tätigen Unternehmen noch keinen Einfluss,

so Kamran Tahbazian, Leiter Marketing von Trumpf Medizin Systeme. Wie auch Portmann hegen viele Unternehmen die berechtigte Hoffnung, dass die Branche davon nicht allzu sehr betroffen sein werde. Für den Patienten, die Kliniken und Anbieter sei es letztendlich wichtig, so Adams, dass Budgets eingesetzt werden für Investitionen, Instandhaltung und Service. Damit das geschieht, bedarf es einer klaren und vorausschauenden Sichtweise, das sei letztendlich das Entscheidende. Die Branche ist ausgesprochen zuversichtlich, dass sich die Investitionsbereitschaft der deutschen Gesundheitseinrichtungen weiterhin auf sehr hohem Niveau fortsetzt.

Zwei Begriffe waren zudem aus den Reihen der Medizintechnikbranche immer wieder zu hören: Sowohl auf den Ausbau der „medizinischen Dienstleistungen“ als auch auf die weitere „Vernetzung von Systemen“ setzen viele Lösungsanbieter. Heinrich von Wulfen, Siemens Healthcare, Vertrieb Europa, sieht hier eine immense Nachfrage seitens der Gesundheitseinrichtungen, so dass sein Unternehmen darauf setzt, noch bessere und innovative Lösungen zu entwickeln.

► Ulrike Hoffrichter

Während des 31. Deutschen Krankenhaustages begrüßten der Verband der Krankenhausdirektoren (VKD) und die Initiative für Unternehmensführung und IT in der Gesundheitswirtschaft (IuIG) über 80 Zuhörer zu Berichten über den erfolgreichen Einsatz von IT in deutschen Krankenhäusern. In dem sie den Wertbeitrag der IT zum Unternehmenserfolg herausstellt, will die IuIG Krankenhaus-unternehmensführungen für diese begeistern. Durch das Programm führten der erste VKD-Vizepräsident Peter Löbus und Dr. Pierre-Michael Meier, Leiter der IuIG - Initiative für Unternehmensführung & IT-Service-Management in der Gesundheitswirtschaft.

In der Veranstaltung wurden schwerpunktmäßig fünf IT-Trend-Themen des Jahres 2008 beleuchtet: Der Prozess des Lastenheftes, Geschäfts- und Preismodelle, die Personalentwicklung, die nötigen Verbindungsstellen und die Anforderungen der Unternehmensführung an die Pflichtenhefte. Zum Lastenheft schilderte Peter Löbus den Zusammenschluss dreier Krankenhäuser des Salzlandkreises in eine neue Trägergemeinschaft. Trotz angespannter finanzieller Situation und geringen verfügbaren Ressourcen konnten erste Maßnahmen zur Kostensenkung durchgeführt werden.

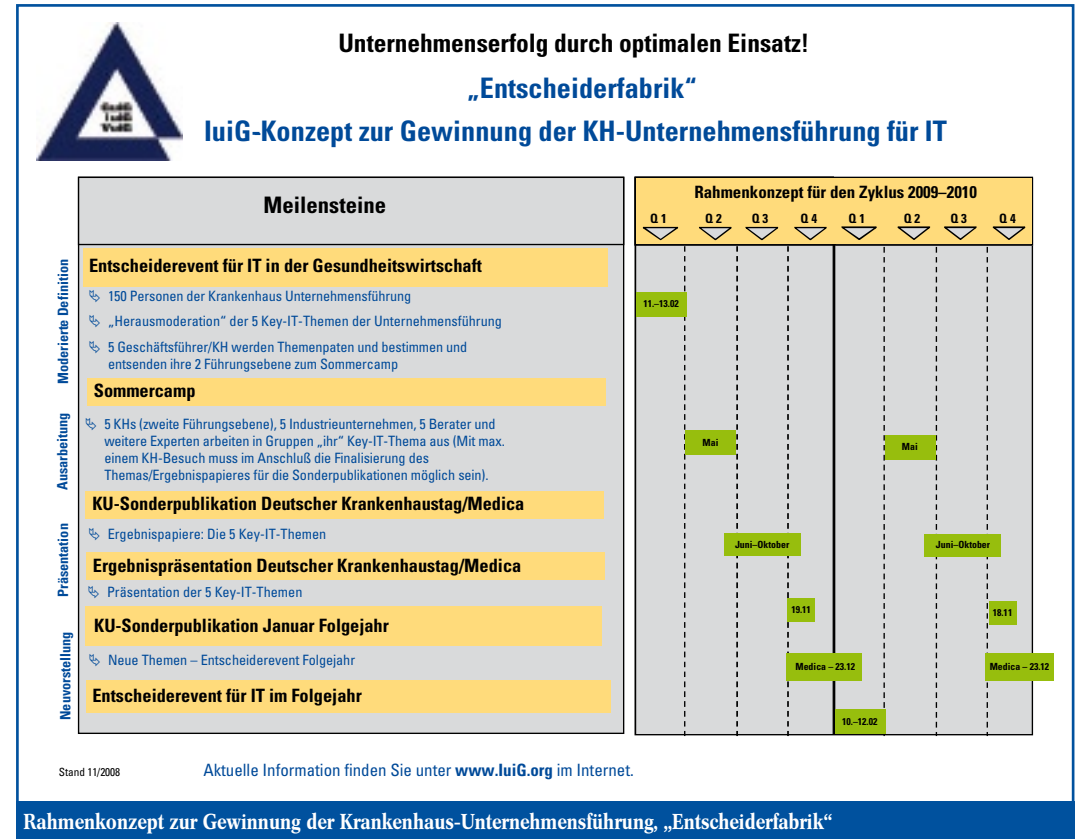
### Modelllösungen

Über zwei erfolgreiche Projekte aus dem Diakonissen-Mutterhaus in Rottenburg (Wümmen) berichtete Dr. Gert Renner. Im ersten Projekt wurden über 600 Drucker ausgelagert und im zweiten 900 PCs vereinheitlicht. Durch die dahinter stehenden Geschäftsmodelle verringerten sich sowohl Strombedarf als auch eigene Lagerkapazitäten, wodurch wiederum weniger Kosten anfielen und IT-Ressourcen für relevante Aufgaben freigesetzt wurden. Dies löste zentrale Probleme des Servicemanagements.

► www.XXXX

## Unternehmenserfolg durch IT-Einsatz

Fünf IT-Trendthemen verdeutlichen Nutzen und Einsparungen



Auch die Personalentwicklung im IT-Bereich wird von der Entwicklung in den Krankenhäusern beeinflusst. Gerhard Härdter, IT-Leiter des Krankenhauses Stuttgart, stellte fest, dass der Wertbeitrag der IT vom Personal im Krankenhaus abhängt und die Beratungskompetenz der IT-Mitarbeiter gefragt ist. Dazu stellten Dr. Uwe Gansert und Elke Lehnert vom Krankenhaus Ludwigschafen ein Projekt vor, in dem Mitarbeiter der IT-Abteilung zum SAP-Berater weitergebildet wurden. Dadurch wurde deutlich, wie unterschiedliche Personalmaßnahmen zu Kostenreduktion bezüglich externer Berater sowie mehr Verantwortung bei den Mitarbeitern und einer stärkeren Bindung an das Haus führen.

Zum Thema Verbindungsstellen schilderte Frank Dünnwald von den Kliniken Essen-Mitte am Beispiel eines zentralen Netzwerkspeichers

und einer PACS-Beschaffung, wie sich Inselfösungen vermeiden und aus Synergien Vorteile erzielen lassen. Unterstützt von Michael Nagel erklärte er anhand eines Klassifikationsschema für Schnittstellen, dass z.B. zunehmend mehr patientennahe Technik berücksichtigt werden muss.

Jürgen Weinzierl berichtete von den erfolgreichen IT-Konsolidierungsschritten in vier Krankenhäusern der Barmherzigen Brüder, Regensburg. Dazu stellte Dr. Gunther Hellmann die relevanten Anforderungen der Unternehmensführung an Pflichtenhefte und Ausschreibungen zusammen, die sich in diesen Projekten zeigten. Ergänzt wurden diese Beiträge durch eine Gemeinschaftspräsentation der Industrieverbände Spectaris, VBGW und VHiG, welche einen Leitfadens zu Grundsätzen ordnungsgemäßer

Beschaffung von IT-Lösungen und Medizintechnik im Gesundheitswesen“ (GoITG) in erster Version vorstellten.

Die Auftaktveranstaltung des 2009er Zyklus zur Gewinnung der Geschäftsführung für IT bzw. zur Identifikation der fünf IT-Trend-Themen 2009, der „2009er Entscheiderforum für IT in der Gesundheitswirtschaft“, findet am 12. und 13. Februar 2009 im Industrie Club Düsseldorf statt. Rückfragen beantwortet Dr. Meier unter Pierre-Michael.Meier@VuiG.org bzw. Tel. 021 82/570360.

► **Kontakt:**  
Dr. Pierre-Michael Meier  
Leiter, IuIG; Vorsitzender des Vorstands, VuiG e.V.  
Dr. Gunther Hellmann  
Mitglied des Vorstandes, VuiG e.V.  
[www.IuIG.org](http://www.IuIG.org)

## Bernd von Polheim, Präsident GE Healthcare Deutschland

„Die Medica entwickelt sich immer mehr zu einem internationalen Treffpunkt und wird damit für uns als globaler Konzern noch attraktiver. Auch in diesem Jahr zeigten die Besucher großes Interesse an unserem Portfolio. Dies hat sich im Auftragsingang und in der Perspektive auf zukünftige Projekte niedergeschlagen. Leider müssen wir einen starken Preisverfall beobachten. Doch zählt die Medizintechnik nach



wie vor zu den innovativsten Industrien überhaupt. Neue Produkte und Verfahren bedeuten einen großen medizinischen Fortschritt für Arzt und Patient. Dies gilt es fortzusetzen – und wir sind sicher, auch im kommenden Jahr Medica-Besucher mit neuen Verfahren und Technologien begeistern zu können.“

► www.XXXX

## „Ich sehe den Nutzen“

### Telemedizin-Portal ist am Klinikum Friedrichshafen für Herzpatienten im Piloteinsatz

Am Rande der Medica hatte Management & Krankenhaus die Gelegenheit mit Priv.-Doz. Dr. Detlev Jäger über den Piloteinsatz des telemedizinischen Systems „Motiva“ zu sprechen. Das Telemedizin-Portal wird seit November am Klinikum Friedrichshafen bei Herzpatienten eingesetzt. Die Anbieter Philips und T-Systems ermöglichen hiermit die regelmäßige Übermittlung der Vitalparameter eines Patienten – Körpergewicht, Blutdruck und Herzfrequenz – an sein Krankenhaus beziehungsweise den behandelnden Arzt von zu Hause aus. Ein eingemessenes Monitoring wird dadurch möglich. Für den Betrieb im heimischen Wohnzimmer benötigt der Patient einen Fernseher, eine Set-Top-Box, eine sichere Netzwerkverbindung, eine digitale Waage sowie ein Blutdruckmessgerät. Jäger ist Kardiologie am Klinikum Friedrichshafen.

M & K: Herr Dr. Jäger, welche Chancen bietet Telemedizin den Ärzten des Friedrichshafener Klinikums?

D. Jäger: An erster Stelle sehe ich den Nutzen für den Patienten, der davon profitiert, dass er durch Telemedizin an die viel kürzere Leine genommen, sprich viel strenger überwacht werden kann. Natürlich konnten wir auch bisher schon Patienten engmaschig einbestellen, um ein hohes Maß an Transparenz über ihren Gesundheitszustand zu bekommen. Aber verglichen mit den früheren Kommunikationswegen nimmt Telemedizin uns viel Arbeit und dem Patienten viel Fahrzeit, Wartezeit ab. Dazu kommt, dass ein

Rechner die Vorauswahl der Patientendaten vornimmt und gegebenenfalls Alarm schlägt.

Aber das entlastet dann doch Ihr Arbeitszeitkonto?

D. Jäger: Nein, da täuscht der erste Blick. Ich arbeite als Arzt effektiver, weil ich mit Telemedizin eine höhere Kontrolldichte, mehr Zuverlässigkeit und eine größere Versorgungsqualität erziele. Dieser Gewinn kommt dem Patienten sofort zugute, aber das Stundenengagement des Arztes steigt.

Welche Potentiale sehen Sie beim Einsatz von Telemedizin mit Blick auf das Zusammenspiel von Klinik, Hausarzt und Patient?

D. Jäger: Sehr große. Dort, wo alle Beteiligten mitarbeiten, wo es gut funktioniert, wird das Zusammenspiel nahezu automatisiert. Wir erwarten auch, dass Telemonitoring den eigenverantwortlichen Umgang des Patienten mit der Krankheit fördert und ein unabhängigeres Leben zu Hause ermöglicht. Die private Umgebung wirkt sich positiv auf das Wohlfühlen und damit auf die Genesung des Patienten aus. Auch gibt uns die permanente Überwachung der Patienten die Chance, die Rate erneuter Krankenhauseinweisungen zu reduzieren. Das heißt: Wir können mehr Menschen besser versorgen. Da die Patientenzahlen aufgrund der demographischen Entwicklung steigen werden, kommt Telemonitoring eine entscheidende Bedeutung zu.

Welche Effekte auf das Gesundheitswesen – Stichwort Kostenre-

duktion – erwarten Sie, wenn Telekommunikation und Informationstechnologie immer schneller zusammen wachsen?

D. Jäger: Vor allem volkswirtschaftliche. Denn medizinische Versorgung selbst wird durch Telemedizin nicht billiger, eher teurer. Mit Telemonitoring-Systemen bekomme ich mehr Qualität in eine intensivere Versorgung, die ich händisch nie leisten könnte. Damit werden im ersten Schritt Preissteigerungen einhergehen, aber volkswirtschaftlich rechnen die sich. Sehen Sie, wenn ein Patient für einen Tag ausfällt, weil er zum Arzt geht, dann noch für zwei Tage krankgeschrieben wird, kostet das die Krankenkasse nichts, es kostet die Volkswirtschaft. Telemedizin ist ein Instrument der Patientenführung. Ein gut geführter Patient ist für die Krankenkassen im Grunde lästiger, als ein schlampig geführter.

Haben Sie keine Sorge, die Kontrolle über den Patienten zu verlieren, wenn der zukünftig nicht mehr so häufig bei Ihnen persönlich vorstellig wird?

D. Jäger: Überhaupt nicht, im Gegenteil. Die Kontrolle des Patienten bzw. seiner Werte und Daten wird in einer Kontinuität gewährleistet, die unsere Anbindung an ihn viel stabiler macht.

► www.krankenhaus-fn.de

Mit der Vertragsunterzeichnung erhält 3M Health Information Systems die Lizenz, Software für die von der KTQ GmbH entwickelten Zertifizierungsverfahren für Krankenhäuser und Rehabilitationseinrichtungen anzubieten.

Die Kooperation für Transparenz und Qualität im Gesundheitswesen, kurz KTQ, hat seit einigen Jahren ein Verfahren etabliert, das die wissenschaftlich fundierte Analyse und Bewertung des Qualitätsmanagements in einer Einrichtung im Ge-

„Diese familiäre Atmosphäre hat sich bewährt.“ Gestresst, aber zufrieden wirkt Maria Hoffman, als sie das sagt. Hoffman arbeitet für die Hessen Agentur (HA) und organisiert sowie koordiniert alles rund um den Gemeinschaftsstand der HA auf der Medica in Düsseldorf. Diesen Stand können hessische Firmen nutzen, wenn sie keinen eigenen Stand unterhalten wollen.

Den Gemeinschaftsstand gibt es seit 2004, damals noch mit hessischer Landesförderung. 2007 kam die Krise, als diese Fördergelder zurückgezogen wurden. Es folgte der Alleingang der Agentur und der Aussteller. Man war sich sicher, dass man auf keinen Fall ein Jahr oder länger mit dem Gemeinschaftsstand aussetzen wollte. Denn die Folge wäre der Platzverlust in Halle drei des Düsseldorfer Messegeländes gewesen. Man kalkulierte die Kosten, finanzierte sich selber und es kam eine Kooperation mit sieben Firmen zustande.

## Neuer Softwarepartner für die KTQ Zertifizierung

Das Gesundheitswesen ermöglicht. Das vorrangige Ziel ist die stete Verbesserung aller Prozesse im Rahmen der Behandlung von Patienten. Bei erfolgreicher Zertifizierung vergibt die KTQ GmbH das Zertifizierungssiegel gleichen Namens als Zeichen für Qualität im Gesundheitswesen.

Um das Projekt „Zertifizierung“ gemäß dem KTQ-Verfahren für Krankenhäuser und Rehabilitationseinrichtungen bestmöglich zu unterstützen, vergab die KTQ GmbH nun eine weitere Lizenz zur Softwareentwick-

lung an 3M Health Information Systems. Der Spezialist für Softwareentwicklung besitzt langjährige Erfahrung und Kompetenz im Bereich Gesundheitswesen und freut sich, neben seinen großen Säulen Kodieren/Gruppieren und Controlling/Analyse, den Bereich Qualitätsmanagement um eine Softwarelösung zur Unterstützung des KTQ-Verfahrens ergänzen zu können.

Das Modul „easyCert“ wurde für diese Aufgabe entwickelt und hat sich in der Praxis bereits bewährt.

Eingebettet in die Web-Applikation 3M Portal ist dieses Modul ab Anfang 2009 als Bestandteil des Gesamtsystems oder als Einzelmodul erhältlich. Es begleitet die Zertifizierung vom Start der Erstellung einer Selbstbewertung bis zur Abgabe der Daten an die Zertifizierungsstelle und Visitoren. Ferner bietet 3M das Modul dank praktischer Zusatzfunktionen die bestmögliche Unterstützung für das Projekt Zertifizierung.

► www.3M.com

## Atmosphärisch – Medica 2008



Erfolg konnte zwar niemand garantieren, aber die Medica ist nach wie vor ein Magnet. Warum? „Weil der Markt Bestand hat. Die Messe ist sehr gut, weil sie sich keine Sorgen machen muss, ob genügend Aussteller kommen“, sagt Hoffmann. In der Tat kommen nicht nur zahlreiche nationale Aussteller, sondern auch internationale.

Auf dem Hessenstand ist natürlich nur hessisches Herzblut vertreten. DiaSorin, Bag Health Care, Zedira und einige andere. Seit letztem Jahr neu mit an Bord und neu in der Branche ist Battenberg RO-

BOTIC. Eine Firma, die sich auf Messtechnik spezialisiert hat und bisher in der Automobilbranche sehr erfolgreich war. Dies ist sie zwar noch immer, aber auch der Gesundheitsmarkt bietet Möglichkeiten zum Einsatz – und Battenberg bietet die Lösungen. Die Firma will keine Standards erfüllen, sondern welche setzen. Ein ehrgeiziges Ziel. Der Vorteil sich direkt zu Beginn auf ein internationales Umfeld zu begeben ist für den Geschäftsführer Dipl.-Ing. Günther Battenberg ganz klar die Multiplikatorfunktion, die die Medica bietet. Auf die Frage warum man den Hessenstand nutzt, antwortet die Mehrheit der Aussteller, dass die Betreuung einwandfrei sei, man vieles an Organisation abgenommen bekäme, die Anbindung an die anderen Firmen von Vorteil sei und man sich dadurch auf das Wesentliche konzentrieren könne: das Geschäft. Dieses ist für die meisten nach wie vor gewinnbringend auf der Medica. Dabei spielen Neukunden die weniger bedeutende Rolle,

als viel mehr Bestandskunden zu treffen und über neue Aufträge zu sprechen. „Man geht nicht auf die Medica, um Geschäfte zu machen, sondern um Kontakte zu pflegen“, sagt Jürgen Heise von Daisorin Deutschland.

Auch dieses Jahr sind wieder neue Firmen auf der Medica. Zwei haben sich dabei bewusst für den Hessenstand entschieden: das Kooperationsnetzwerk TIMM und die das Unternehmen Analyticon. Mal sehen was das kommende Jahr bringt. Die Plätze sind zumindest heiß begehrt, auf dem Hessenstand im Allgemeinen und auf der Medica im Besonderen. Hoffmann ist sich sicher, dass es wieder alle Hände voll zu tun gibt und bedenkt dabei ganz gezielt die kleineren Unternehmen, denn „wir profitieren nicht nur von großen Firmen. Wir gewinnen auch von kleinen und mittelständischen Firmen.“

► Anika Schröter